

(51) Int. Cl. 7	識別記号	F I	テ-マコード (参考)
G07G 1/12	361	G07G 1/12	361 E 3E042
G06F 17/60	118	G06F 17/60	118
	324		324
	330		330
G07G 1/14		G07G 1/14	
審査請求 未請求 請求項の数11 O L (全9頁)			

(21) 出願番号 特願2001-25731 (P 2001-25731)

(22) 出願日 平成13年2月1日 (2001.2.1)

(71) 出願人 000005049

シャープ株式会社

大阪府大阪市阿倍野区長池町22番22号

(72) 発明者 森田 敏昭

大阪府大阪市阿倍野区長池町22番22号シャープ株式会社内

(74) 代理人 100084135

弁理士 本庄 武男

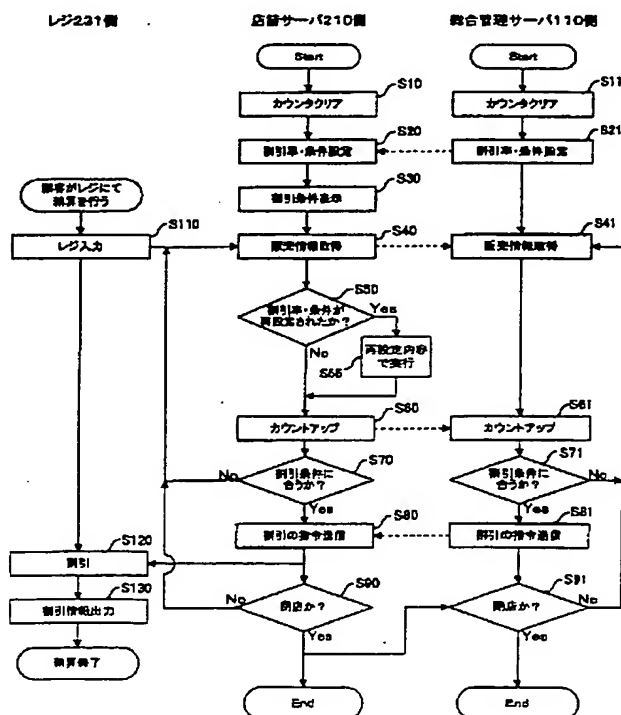
Fターム(参考) 3E042 CC06 CD02 EA07

(54) 【発明の名称】 販売情報管理方法、及びシステム

(57) 【要約】

【課題】 商品を購入する顧客に割引等の特典を付加する場合において、レジ単体に上記特典を付与する条件が設定され、該レジが購入された商品の販売情報と上記条件とに基づいて判断し、特典を付与するようなシステムであると、レジ毎に上記条件を設定するような煩わしさがある。更に、店舗内において精算を行った顧客の順番に基づいて、特典を付与するようなことも不可能である。

【解決手段】 レジ等の販売情報登録装置と、該販売情報登録装置より商品名等の販売情報を取得しデータベース化する管理装置とが通信することによって、商品の売上管理等の管理を行う販売情報管理方法において、上記管理装置側で、商品を購入する顧客に特典を付与する条件を設定し、上記販売情報登録装置より取得した上記販売情報が上記条件に合うものか否かを判断し、該判断に基づいて割引等の特典を顧客に対して行う販売情報管理方法。



【特許請求の範囲】

【請求項 1】 商品の取引が行われた際の販売情報が入出力される販売情報登録装置と、上記販売情報登録装置より上記販売情報を取得してデータベース化する管理装置とが通信することによって、上記商品の売上管理、在庫管理、発注管理などの管理を行う販売情報管理方法において、上記管理装置が、上記商品を購入する顧客に対して特典を付与するための条件を予め設定する第 1 工程と、上記販売情報登録装置より取得した上記販売情報が、上記第 1 工程で予め設定された条件に合うものか否かを判断する第 2 工程と、上記第 2 工程の判断に基づいて、上記特典を顧客に対して付与する第 3 工程とを備えることを特徴とする販売情報管理方法。

【請求項 2】 前記第 1 工程で設定される条件が、前記販売情報登録装置より取得した前記販売情報に基づいて上記管理装置が発行する番号である請求項 1 記載の販売管理方法。

【請求項 3】 前記管理装置が発行する番号が、前記販売情報登録装置で前記顧客が精算を行った順に発行される番号である請求項 2 記載の販売情報管理方法。

【請求項 4】 前記第 1 工程で設定される条件が、上記管理装置によって管理されている商品である請求項 1 記載の販売管理方法。

【請求項 5】 前記第 1 工程で設定される前記条件が、曜日、時間帯、店舗毎に設定されてなる請求項 1 から請求項 4 のいずれかに記載の販売情報管理方法。

【請求項 6】 本販売情報管理システム稼動中であっても、前記第 1 工程で設定した前記条件を変更して再設定することが可能である請求項 1 から請求項 5 のいずれかに記載の販売情報管理方法。

【請求項 7】 前記第 1 工程の後に、前記顧客に対して前記特典が付与される可能性があることを表示装置に表示してなる請求項 1 から請求項 6 のいずれかに記載の販売情報管理方法。

【請求項 8】 前記第 3 工程の後に、前記特典が顧客に付与されたことを表示装置に表示してなる請求項 1 から請求項 7 のいずれかに記載の販売情報管理方法。

【請求項 9】 前記表示装置が、前記販売情報登録装置に設けられてなる請求項 7、又は請求項 8 記載のいずれかに記載の販売情報管理方法。

【請求項 10】 前記表示手段が、前記商品を陳列している店舗内に設けられる大型表示装置である請求項 7、又は請求項 8 のいずれかに記載の販売管理方法。

【請求項 11】 商品の取引が行われた際の販売情報が入出力される販売情報登録装置と、上記販売情報登録装置より上記販売情報を取得してデータベース化する管理装置とが通信することによって、上記商品の売上管理、在庫管理、発注管理などの管理を行う販売情報管理システムにおいて、上記管理装置が、上記商品を購入する顧客に対して特典を付与するための条件を予め設定する設

定手段と、上記販売情報登録装置より取得した上記販売情報が、上記設定手段で予め設定された条件に合うものか否かを判断する判断手段と、上記判断手段の判断に基づいて、上記特典を顧客に対して付与する付与手段とを備えることを特徴とする販売情報管理システム。

【発明の詳細な説明】

【 0 0 0 1 】

【発明の属する技術分野】 本発明は、例えば P O S システムに代表されるような、ネットワーク化された販売情報管理方法、及びシステムに関わるものであり、特に顧客の商品購入意識を高めて商品販売効果を高めようとする販売情報管理方法、及びシステムに関するものである。

【 0 0 0 2 】

【従来の技術】 従来より、店舗等において商品を販売する際に、その商品の販売情報を登録するキャッシュレジスタ等の販売情報登録装置と、該販売情報登録装置より上記販売情報を取得してデータベース化する管理装置とが通信することによって、上記商品の売上管理、在庫管理、発注管理などの管理を行う販売情報管理方法、或いはシステムがある。例えば、特開平 4 - 1 9 0 4 9 6 号公報に記載の技術は、顧客の商品購入意識を高めて、商品販売効果を高めるようなキャッシュレジスタ（以下、レジと称する）について記載されている。上記公報にはレジ単体が具体例として記載されており、その内容は、顧客が上記レジにて精算を行う際に、上記レジが精算を済ませた順番にレシートに番号を付加し、上記番号が上記レジに予め設定された番号と同一か否かを判断することによって、顧客に対して特典を与えるか否かを決定するようなレジについて述べられている。つまり、上記公報には、顧客がレジにて精算を済ました順番、即ち商品を購入することによって発行されるレシートの番号が、上記レジに予め設定された番号であれば、上記顧客に対して商品購入時の金額の割引き特典を与えるようなレジについて記載されている。

【 0 0 0 3 】

【発明が解決しようとする課題】 上述の公報記載の技術では、予め設定される番号がレジ毎に設定されるものなので、業務開始前に店舗の従業員の手によって、レジ毎に上記番号が設定される必要がある。しかし、このように業務開始前の忙しい時に従業員が上記設定作業を行うのは面倒で煩わしいことである。また、上記番号がレジ毎に設定されているので、精算を行った顧客の店舗全体における順番に基づいて、上記レジが顧客に特典を付与することは不可能である。更にまた、店舗の業務時間中において、レジ担当の従業員は顧客の精算業務で多忙になる場合が多く、そのような場合に上記設定の変更を行うことは不可能に近い。つまり、従来公知の技術では、予め設定される番号がレジ毎に設定されるものであるもので、運用上面倒で煩わしい作業が多い。更に、効果的に

特典が付与されるかもしれないという顧客の期待感を高めて、販売効果を高めることもできないといえる。そこで、本発明は上記事情を鑑みてなされたものであり、その目的とするところは、上記レジより販売情報を取得してデータベース化する管理装置側で、顧客に対して特典を付与する条件を設定し、例えば、割引などの特典を顧客に付与することで、顧客の商品購入意識を高めて、販売効果を高めることを可能とし、更に上述のような煩わしさを解消する販売情報管理方法、及びシステムを提供することである。

【0004】

【課題を解決するための手段】上記目的を達成するために本発明は、商品の取引が行われた際の販売情報が出力される販売情報登録装置と、上記販売情報登録装置より上記販売情報を取得してデータベース化する管理装置とが通信することによって、上記商品の売上管理、在庫管理、発注管理などの管理を行う販売情報管理方法において、上記管理装置が、上記商品を購入する顧客に対して特典を付与するための条件を予め設定する第1工程と、上記販売情報登録装置より取得した上記販売情報が、上記第1工程で予め設定された条件に合うものか否かを判断する第2工程と、上記第2工程の判断に基づいて、上記特典を顧客に対して付与する第3工程とを備えることを特徴とする販売情報管理方法として構成されている。このように構成されているので、顧客は商品を購入することによって特典が付与されるかもしれないという期待が高められて、顧客の商品購入意識が向上し、商品販売効果を高めることができる。更に、特典を付与するための条件設定が管理装置側で一括して行えるので、従来例のようにレジ毎に設定するような煩わしさも無くなる。

【0005】前記第1工程で設定される条件が、前記販売情報登録装置より取得した前記販売情報に基づいて上記管理装置が発行する番号であっても良い。この場合、例えば、予め設定される上記番号として特定の商品を購入した順番等を採用でき、これによって顧客は上記特定の商品を購入することによって特典が得られるという期待が高められて上記特定の商品の販売効果が高められる。

【0006】特に、前記管理装置が発行する番号として、前記販売情報登録装置で前記顧客が精算を行った順に発行される番号を用いても良い。この場合は、特典が顧客に付与される条件が、店舗内において顧客が精算を行った順番に基づくものであるため、顧客は上記店舗で商品を購入することで特典が付与されるかも知れないという期待が高められ、上記店舗で商品を購入する顧客が増加する。

【0007】また、前記第1工程で設定される条件が、上記管理装置によって管理されている商品であるように構成されても良い。このように構成されることで、例え

ば、予め設定される商品名を非公開とするすることで、顧客は店舗内に陳列された商品の内どの商品を購入すれば特典が付与されるか分からないので、顧客はくじ引きや、ギャンブル性を楽しむことができ販売効果が高まる。

【0008】本発明において、前記第1工程で設定される前記条件が、曜日、時間帯、店舗毎に設定されても良い。この場合は、例えば、店舗で商品を購入する顧客が少ない時間帯には、特典を付与する確率を高く設定したり、逆に店舗で商品を購入する顧客が多い時間帯には、特典を付与する確率を低く設定するなど、きめ細かい設定が可能となつて、店舗にて商品を購入する顧客の総数を増加することが可能となる。

【0009】本販売情報管理システム稼動中であつても、前記第1工程で設定した前記条件を変更して再設定することが可能であるように構成されても良い。このように構成されることで、例えば、予想外に店舗内で商品を購入する顧客の数が少ない場合には、タイミング良く顧客に特典を付与する確率を高くしたりすることが可能となる。

【0010】本発明において、前記第1工程の後に、前記顧客に対して前記特典が付与される可能性があることを表示装置に表示しても良い。このように構成されることで、どのような条件で、どのような特典が付与されるかなどの情報を顧客に知らせることが容易にできるので、特典が付与されるかもしれないという顧客の期待感を高めて、販売効果を高めることができる。

【0011】また、前記第3工程の後に、前記特典が顧客に付与されたことを表示装置に表示しても良い。このように構成されることで、実際に特典が顧客に付与されたことを店舗内の他の顧客に知らせることによって、他の顧客は実際に特典が付与される状況を体験し、顧客の商品購入意識が高められて、販売効果を高めることが可能となる。

【0012】前記表示装置が、前記販売情報登録装置に設けられてなるようにしても良い。この場合、顧客に対して付与する特典に関する情報を確実に知らせることができて、認知度が上昇する。

【0013】更にまた、前記表示手段が、前記商品を陳列している店舗内に設けられる大型表示装置であるように構成されても良い。この場合は、その付与された事実を大々的に店舗内の他の顧客に知らせることが可能となり、他の顧客の商品を購入しようとする意識が高められる。

【0014】商品の取引が行われた際の販売情報が出力される販売情報登録装置と、上記販売情報登録装置より上記販売情報を取得してデータベース化する管理装置とが通信することによって、上記商品の売上管理、在庫管理、発注管理などの管理を行う販売情報管理システムにおいて、上記管理装置が、上記商品を購入する顧客に

対して特典を付与するための条件を予め設定する設定手段と、上記販売情報登録装置より取得した上記販売情報が、上記設定手段で予め設定された条件に合うものか否かを判断する判断手段と、上記判断手段の判断に基づいて、上記特典を顧客に対して付与する付与手段とを備えることを特徴とする販売情報管理システムとして構成されている。このように構成されているので、顧客は商品を購入することによって特典が付与されるかもしれないという期待が高められて、顧客の商品購入意識が向上し、商品販売効果を高めることができる。

【0015】

【発明の実施の形態】以下添付図面を参照しながら、本発明の実施の形態及び実施例について説明し、本発明の理解に供する。尚、以下の実施の形態及び実施例は、本発明を具体化した一例であって、本発明の技術的範囲を限定する性格のものではない。ここに、図1は本発明の販売情報管理方法の一実施形態である販売情報管理システムの概略構成図、図2は管理装置の具体例図、図3は本発明の販売情報管理方法の処理手順を示すフローチャート、図4はレシート出力例、図5は表示装置表示例、図6は表示装置表示例、図7は図4の変形例、図8は図5、6の変形例である。

【0016】本発明の販売情報管理方法の一実施形態に係る販売情報管理システムシステムを図1を用いて説明する。本発明の販売情報管理システムは、店舗A、B、・・・にそれぞれ設けられている店舗サーバ210、310、・・・と接続され、該接続された複数の店舗サーバと通信することによって、総合的に商品売上管理、在庫管理、発注管理などを行う管理装置の一例である販売情報総合管理サーバ110を具備している。更に、上記各店舗内の販売情報管理システムの概略構成について、店舗Aを一例として説明する。尚、他の店舗における構成も、店舗Aの構成と同様、又は同等な機能を有している。店舗A内の販売情報管理システムは、上記店舗サーバ210と通信可能な複数の（以下の説明では、具体的に2台と考える）のレジ231、232と、上記販売情報、広告、特典付与条件等の各種情報を表示し、レジ231、232に設けられる小型表示装置241、242と、店舗A内に設置され、店舗A内の顧客に対して各種情報を伝達する大型表示装置220と、前記店舗サーバ210とを具備して概略構成されている。上記店舗サーバ210は、管理装置の一例であって、上記レジ231、232、大型表示装置220と接続され、店舗単位の商品の売上管理、在庫管理、発注管理などの管理を行うものである。また、上記レジ231、232は販売情報登録装置の一例であって、従業員によって顧客が購入した商品の品番、値段、数量、顧客の順番等の販売情報が入力される、或いは、商品に付されているバーコード等を読み取ることによって精算を行って上記販売情報を取得する機能を有している。

【0017】更に、上記総合管理サーバ110、上記店舗サーバ210、310内部の概略構成について図2を用いて説明する。尚、総合管理サーバ110、店舗サーバ210、310は商品の売上管理、在庫管理、発注管理等の管理を行う範囲が異なるだけでコンピュータとしての構成は一般的なものと同様である。従って、誤解を避けるために店舗サーバ側の要素には「a」を、総合管理サーバ110側の要素には「b」の添字をつける。総合管理サーバ110、店舗サーバ210、310は、複数のレジや店舗サーバと販売情報等の各種情報の通信を行う通信部440a、440bと、商品の売上累計、商品名、値段等の商品情報、前記販売情報等を記憶し、更に予め設定される条件を記憶する設定手段の一例である記憶部430a、430bと、上記通信部440a、440bによって取得された販売情報などの情報を一時的に記憶したり、データを展開するRAM420a、420bと、RAM420a、420b、記憶部430a、430b、通信部440a、440bなどの制御を行い、更に後記する判断手段としての機能、後記する付与手段としての機能を備えた中央制御部410a、410bとを具備して概略構成されている。また、上記中央制御部は、レジより取得した販売情報に基づいて、商品を購入した顧客数をカウントするカウンタ415a、415bを具備している。

【0018】ここで、上記設定手段、上記判断手段、上記付与手段について説明する。上記設定手段とは、どのような場合に顧客に対して割引等の特典を付与するか否かの判断基準となる条件を設定する手順を記載したプログラム等を実行する手段である。上記判断手段とは、レジより取得した販売情報が、上記設定手段に設定された条件に合うものか否かを判断する手順を記載したプログラム等を実行する手段である。上記付与手段とは、上記判断手段で判断された結果に基づいて、例えば、商品購入金額の引き等の特典を顧客に対して行う手順を記載したプログラム等を実行する手段である。また、本発明という商品とは、店頭などで販売される物や、顧客に対して行う無体物のサービスのようなものを意味する。

【0019】次に、図1、図2と、図3のフローチャートを用いて、一例として店舗Aにおける販売情報管理システムの動作と、その具体的方法について説明する。図3に示したフローチャートは、左側のレジ231側の手順（前記プログラムにより処理される手順）と、真中の店舗サーバ210側の手順（前記プログラムにより処理される手順）と、右側の総合管理サーバ110側の手順（前記プログラムにより処理される手順）とを示している。また、以下の説明において、店舗サーバ210と総合管理サーバ110との間で行われる処理についても適宜説明を加えた。この例では、開店時に前記カウンタ415aのリセット（ステップS10）、及び割引特典等の設定が行われる（ステップS20）。処理は、図3の

店舗サーバ 210 側のステップ S10 より開始される。中央制御部 410 a は、カウンタ 415 a (図 2 参照) のカウンタ値を 0 にする (S10)。また、ステップ S10 と同様に総合管理サーバ 110 のカウンタ値も 0 にする (S11)。次に、顧客に対して付与する特典が、例えば、商品購入金額の割引であれば、その割引率の設定、更にその特典を付与するための条件の設定等が、店舗 A の従業員によって図示しない操作部から店舗サーバ 210 に設定される (S20)。設定データは記憶部 430 a に設定時刻と共に記憶される。また、必要であれば総合管理サーバ 110 より店舗サーバ 210 へ通信回線を介して設定が行われても良い (S21)。上記特典を付与するための条件とは、例えば、店内で精算を行う顧客の内、ある所望の順番で精算を行った顧客に対して割引特典を付与する場合の上記所望の順番のことである。つまり、中央制御部 410 a のカウンタ 415 a が精算を行う顧客の人数をカウントするので、所望の順番に該当するカウンタ値が記憶部 430 a に設定され記憶される。

【0020】ステップ S20 で設定した内容は、大型表示装置 220、小型表示装置 241、242 に表示され、店舗内で買い物をしている顧客に対して、商品を購入することによって割引特典が付与される可能性があることが示される (S30)。上述のような設定が店舗の業務開始前に行われ、業務が開始されることによって、顧客がレジ 231、232 にて商品を購入する場合に、店舗サーバ 210 は、その顧客が特典を付与される条件に合うか否かを判断し、その結果によって特典を顧客に付与する処理が以下のように行われる。

【0021】まず、レジ 231、232 側において、顧客が購入した商品の品番、値段、数量、顧客の順番等の販売情報が入力される (S110)。以下の説明においては、レジ 231 にて顧客が精算を行っている場合について説明する。店舗サーバ 210 は、上記販売情報を通信部 440 a を介してレジ 231 より取得する (S40)。また、必要であれば総合管理サーバ 110 も店舗サーバ 210 より販売情報を取得する (S41)。そして、店舗サーバ 210 の中央制御部 410 a は、ステップ S20 で設定された内容 (割引率、条件) が再設定されたか否かを判断する (S50)。この判断は、実際には最新の設定時刻を伴った設定データを採用することで達成されても良い。ステップ S50 で、再設定が行われていると判断した場合は、処理がステップ S60 に移行する。また、ステップ S50 で、再設定が行われていないと判断した場合は、ステップ S20 で当初に稼働設定された内容に基づいて以下の処理が行われる。具体的には、店舗サーバ 210 が、再設定された内容、即ち新しく設定された割引率、条件を大型表示装置 220、小型表示装置 241、242 に表示したり、以下に説明する判断において、変更された条件に基づいて判断を行う。

【0022】続くステップ S60 では、ステップ S40 で取得した販売情報に基づいて、中央制御部 410 a のカウンタ 415 a のカウンタ値が 1 つ増加する (S60)。このステップ S60 の処理により、店舗サーバ 210 はレジ 231 で精算を行っている顧客の店舗 A における精算順位を決定し、発行する。発行は、レシートに順位を打ち出すこと、及び小型表示装置 241 で表示することで行われる。更に、中央制御部 410 a は、上記カウンタ値が、ステップ S20 で設定されたカウンタ値 (条件)、又は、条件が再設定された場合に新たに再設定されたカウンタ値 (条件) と同一であるか否かを判断する (S70)。ステップ S70 の判断において、条件と一致しないと判断された場合は、上記顧客には特典が付与されず、次の顧客に上述同様の処理が行われる。一方、ステップ S70 の判断において、条件と一致すると判断された場合は、処理がステップ S80 に移行する。ステップ S80 では、中央制御部 410 a が、レジ 231 にて精算を行っている顧客に対して、ステップ S20 で設定された割引率、又は、再設定された割引率に基づいて割引きを行う旨の指令をレジ 231 に指令を出す (S80)。そして、中央制御部 410 a は、店舗が閉店されたか否かの判断を行う (S90)。ここで、店舗が閉店された場合は本システムの動作が停止する。一方、まだ業務中である場合には、レジ 231、232 より販売情報を取得する。また、店舗サーバ 210 がステップ S60 でカウントしたカウンタ値を総合管理サーバ 110 に送信しても良い。このようにすることで、例えば、総合管理サーバ 110 が店舗 A を含む他の店舗のカウンタ値の合計から、割引条件に合うか否かの判断を行い、その判断結果を店舗サーバ 210 に送信して、顧客に特典を付与するようにしても良い (S61→S71→S81→S91)。

【0023】レジ 231 は、ステップ S80 で送出された指令に基づいて、割引特典を顧客に対して付与する (S120)。即ち、現在顧客が精算している商品購入金額の割引を行う。更に、レジ 231 は、顧客に対して特典が付与されたことを、図 4 に示すように、例えば、レシートに「あなたは、本スーパーで 300 人目にレジを通過されましたので、10% の割引サービスを行います。」のような内容を印字出力する (S130)。また、ステップ S130 の処理と同時に、例えば、レジ 231 に設けられている小型表示装置 241 と、店舗サーバ 210 に接続されている大型表示装置 220 に、上記レシートに印字出力した内容と同様な内容 (図 6 参照) を表示することで、店舗 A 内で買い物をしている他の顧客に、実際に特典が付与されたことを知らせることできる。そのため、他の顧客の商品購入意識が高められ、販売効果が高められるといえる。また、上述の説明においては、店舗 A の店舗サーバ 210 とレジ 231 との組合せに本発明の販売情報管理方法を適用する場合を説明し

たが、店舗サーバ210と総合管理サーバ110は管理範囲が異なるだけであるので、上記組合せを総合管理サーバ110とレジ231としても良いし、更に別の形態として総合管理サーバ110と複数の店舗のレジとが、上述のような処理を行うことによって特典を付与する顧客の範囲を広げても良い。

【0024】

【実施例】（実施例1）上述の実施形態において、ステップS20で設定される条件が、例えば、店舗サーバ210によって管理されている商品であっても良い。この場合は、大型表示装置220、小型表示装置241、242に、例えば、図8に示すように「ある商品をお買い上げになった方には、その商品を10%割引します」等の表示や、レシートに図7に示すような表示を行うことで、特典が得られるかもしれないという顧客の期待を高めて販売効果を上げることができる。具体的には、上記条件となっている商品名を公表しないことを前提とし、図8のような表示がなされている状況において、顧客はレジにて商品を購入する。このような場合に、店舗サーバ210は、顧客が購入した商品が上記条件となっている商品と同一であるか否かの判断を行い、同一であると判断した場合には、その商品の割引を行う指令をレジ231に送信して割引を行う。このように、特典を付与するための条件を店舗サーバ210が管理している商品とし、その商品を非公開とすることで、顧客はどの商品を購入すれば割引特典が付与されるか分からないが、上記条件となっている商品が店舗Aに存在する事実を顧客は知ることになるので、顧客は、もしかすると特典が付与されるかもしれないという期待によって、現在あまり必要性を感じない商品まで購入する可能性が出てくる。つまり、商品販売効果が高まるといえる。

【0025】（実施例2）顧客に対して特典を付与するための条件を、曜日、時間帯、店舗ごとに設定しても良い。このように設定することによって、例えば、店舗に顧客が入らない時間帯は特典が付与される確率を他の時間帯より高く設定することで、顧客の商品購入意識を高めて販売効果を高めることが可能となる。

【0026】

【発明の効果】以上説明したように、本発明は、商品の取引が行われた際の販売情報が入出力される販売情報登録装置と、上記販売情報登録装置より上記販売情報取得してデータベース化する管理装置とが通信することによって、上記商品の売上管理、在庫管理、発注管理などの管理を行う販売情報管理方法において、上記管理装置が、上記商品を購入する顧客に対して特典を付与するための条件を予め設定する第1工程と、上記販売情報登録装置より取得した上記販売情報が、上記第1工程で予め設定された条件に合うものか否かを判断する第2工程と、上記第2工程の判断に基づいて、上記特典を顧客に対して付与する第3工程とを備えることを特徴とする販

売情報管理方法として構成されているので、顧客は商品を購入することによって特典が付与されるかもしれないという期待が高められて、顧客の商品購入意識が向上し、商品販売効果を高めることができる。更に、特典を付与するための条件設定が管理装置側で一括して行えるので、従来例のようにレジ毎に設定するような煩わしさも無くなる。

【0027】前記第1工程で設定される条件が、前記販売情報登録装置より取得した前記販売情報に基づいて上記管理装置が発行する番号であっても良い。この場合、例えば、予め設定される上記番号として特定の商品を購入した順番等を採用でき、これによって顧客は上記特定の商品を購入することによって特典が得られるという期待が高められて上記特定の商品の販売効果が高められる。

【0028】特に、前記管理装置が発行する番号として、前記販売情報登録装置で前記顧客が精算を行った順に発行される番号を用いても良い。この場合は、特典が顧客に付与される条件が、店舗内において顧客が精算を行った順番に基づくものであるので、顧客は上記店舗で商品を購入することで特典が付与されるかも知れないという期待が高められ、上記店舗で商品を購入する顧客が増加する。

【0029】また、前記第1工程で設定される条件が、上記管理装置によって管理されている商品であるように構成されても良く、例えば、予め設定される商品名を非公開とするすることで、顧客は店舗内に陳列された商品の内どの商品を購入すれば特典が付与されるか分からないので、顧客はくじ引きや、ギャンブル性を楽しむことができ、販売効果が高まる。

【0030】本発明において、前記第1工程で設定される前記条件が、曜日、時間帯、店舗毎に設定されても良く、この場合は、例えば、店舗で商品を購入する顧客が少ない時間帯には、特典を付与する確率を高く設定したり、逆に店舗で商品を購入する顧客が多い時間帯には、特典を付与する確率を低く設定するなど、きめ細かい設定が可能となって、店舗にて商品を購入する顧客の総数を増加することが可能となる。

【0031】本販売情報管理システム稼動中であつても、前記第1工程で設定した前記条件を変更して再設定することが可能であるように構成されても良い。このように構成されることで、例えば、予想外に店舗内で商品を購入する顧客の数が少ない場合には、タイミング良く顧客に特典を付与する確率を高くしたりすることが可能となる。

【0032】本発明において、前記第1工程の後に、前記顧客に対して前記特典が付与される可能性があることを表示装置に表示しても良い。このように構成されることで、どのような条件で、どのような特典が付与されるかなどの情報を顧客に知らせることが容易にできるの

で、特典が付与されるかもしれないという顧客の期待感を高めて、販売効果を高めることができる。

【0033】また、前記第3工程の後に、前記特典が顧客に付与されたことを表示装置に表示しても良い。このように構成されることで、実際に特典が顧客に付与されたことを店舗内の他の顧客に知らせることによって、他の顧客は実際に特典が付与される状況を体験し、顧客の商品購入意識が高められて、販売効果を高めることが可能となる。

【0034】前記表示装置が、前記販売情報登録装置に設けられてなるようにしても良い。この場合、顧客に対して付与する特典に関する情報を確実に知らせることができて、認知度が上昇する。

【0035】更にまた、前記表示手段が、前記商品を陳列している店舗内に設けられる大型表示装置であるように構成されても良い。この場合は、その付与された事実を大々的に店舗内の他の顧客に知らせることが可能となり、他の顧客の商品を購入しようとする意識が高められる。

【0036】商品の取引が行われた際の販売情報が入出力される販売情報登録装置と、上記販売情報登録装置より上記販売情報を取得してデータベース化する管理装置とが通信することによって、上記商品の売上管理、在庫管理、発注管理などの管理を行う販売情報管理システムにおいて、上記管理装置が、上記商品を購入する顧客に対して特典を付与するための条件を予め設定する設定手段と、上記販売情報登録装置より取得した上記販売情報が、上記設定手段で予め設定された条件に合うものか否かを判断する判断手段と、上記判断手段の判断に基づいて、上記特典を顧客に対して付与する付与手段とを備え

ることを特徴とする販売情報管理システムとして構成されているので、顧客は商品を購入することによって特典が付与されるかもしれないという期待が高められて、顧客の商品購入意識が向上し、商品販売効果を高めることができる。

【図面の簡単な説明】

【図1】本発明の販売情報管理方法の一実施形態である販売情報管理システムの概略構成図。

【図2】管理装置の具体例図。

【図3】本発明の販売情報管理方法の処理手順を示すフローチャート。

【図4】レシート出力例。

【図5】表示装置表示例。

【図6】表示装置表示例。

【図7】図4の変形例。

【図8】図5、6の変形例。

【符号の説明】

110………総合管理サーバ

210………店舗サーバ

220………大型表示装置

231………レジ

232………レジ

241………小型表示装置

242………小型表示装置

410………中央制御部

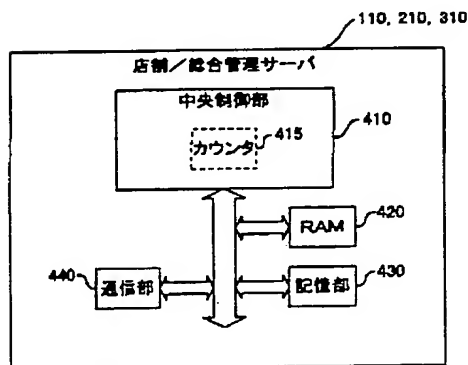
415………カウンタ

420………RAM

430………記憶部

440………通信部

【図2】



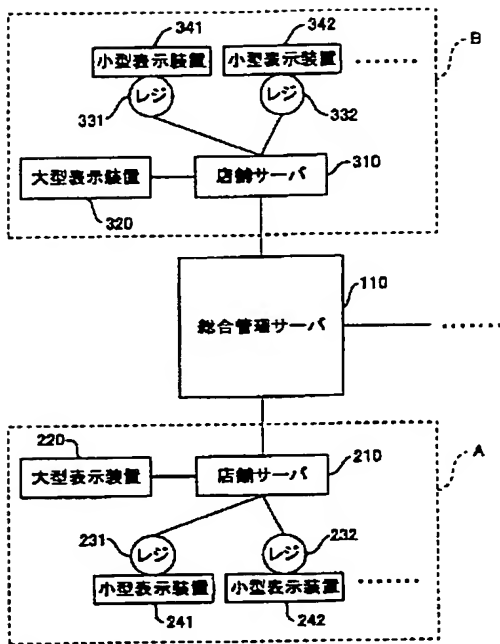
【図4】

スーパーABC				No300
				2000年10月1日
ミカン	1個	200円		
巨峰	2個	200円		
合計		700円	→630円	
あなたは、本スーパーで300人目にレジを通過されましたので、10%の割引サービスを行います。				
10%割引後: 支払い金額 700円 × 0.9 = 630円				

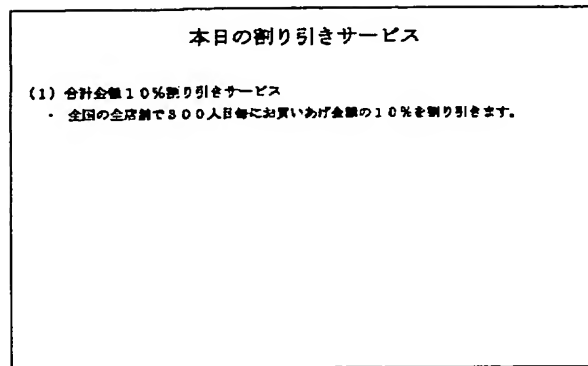
【図7】

スーパーABC				No611
				2000年10月1日
ミカン	1個	200円		
巨峰	2個	500円 → 450円		
合計		700円	→650円	
お買い上げの中に連れ買い商品が2個ありますので、巨峰の金額を10%割引します。				

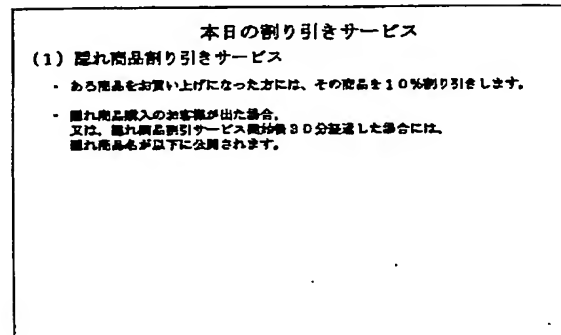
【図 1】



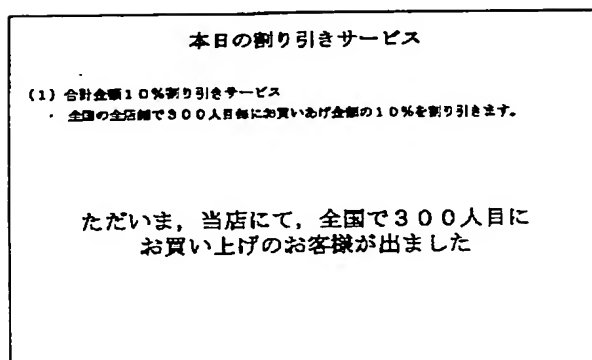
【図 5】



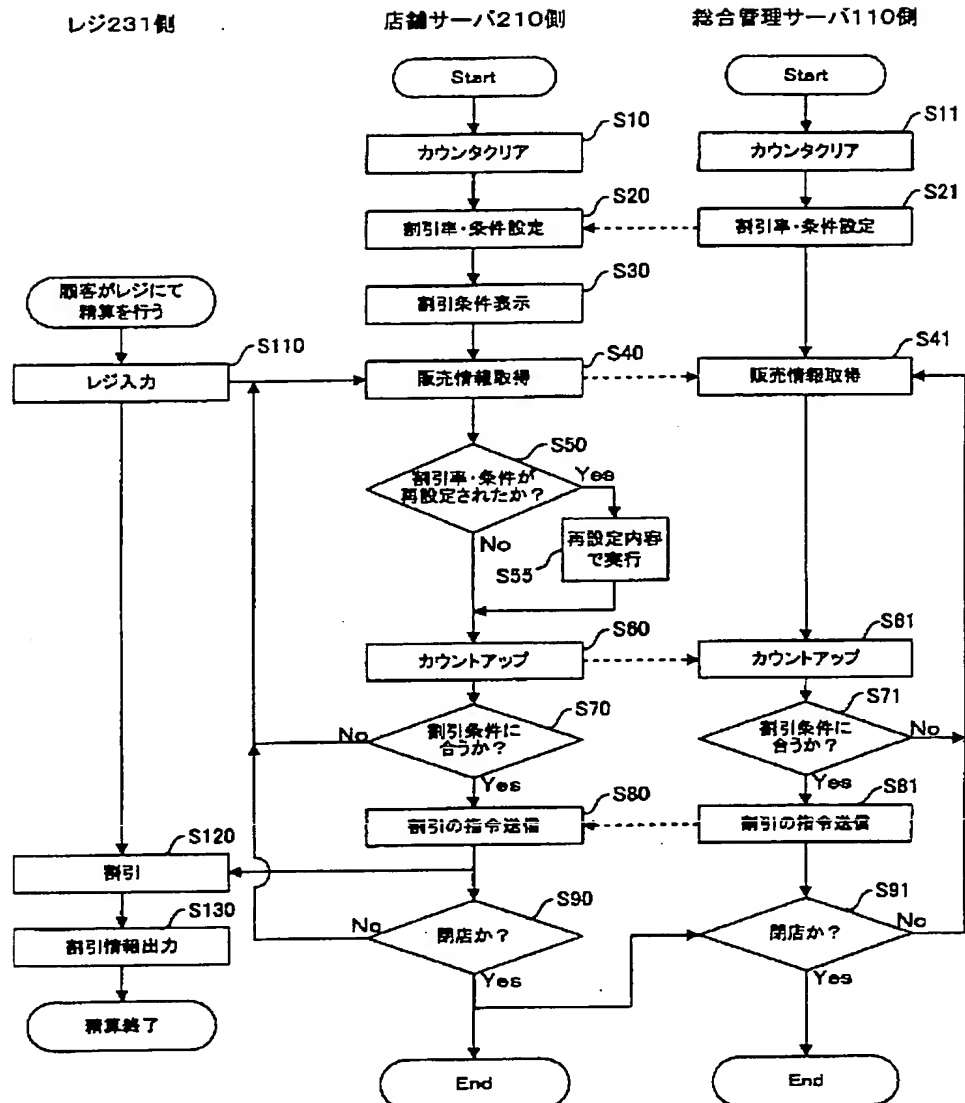
【図 8】



【図 6】



【図 3】



THIS PAGE BLANK (USPTO)